

The model of strategic development of the regional ship-building complex (cluster)

Shulimova, Marina Alexandrovna

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Shulimova, M. A. (2012). The model of strategic development of the regional ship-building complex (cluster). *Modern Research of Social Problems*, 2, 1-13. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-398818>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Basic Digital Peer Publishing-Lizenz zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den DiPP-Lizenzen finden Sie hier:
<http://www.dipp.nrw.de/lizenzen/dppl/service/dppl/>

Terms of use:

This document is made available under a Basic Digital Peer Publishing Licence. For more information see:
<http://www.dipp.nrw.de/lizenzen/dppl/service/dppl/>

УДК 336.647/.648:[338.45:629.5](470.46)

МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА (КЛАСТЕРА)

Шулимова М.А.

Астраханский регион - ворота в Каспийское море, промысловый центр юга России, базирующийся на судостроении как основной, градообразующей отрасли промышленности. В настоящее время судостроительная отрасль региона переживает не лучшие времена. Причины экономического упадка являются общими для судостроительно-судоремонтных предприятий страны. Для преодоления кризиса в этой системообразующей отрасли необходимо принятие комплекса мероприятий как со стороны владельцев компаний, так и со стороны государства. Одним из таких перспективных направлений является формирование корпоративных образований с участием лизинговых компаний, а также применением механизма факторинга в организации лизинговых операций.

Ключевые слова: Кластер; субхолдинг, финансово-промышленная группа; лизинг; факторинговый механизм.

THE MODEL OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE REGIONAL SHIP-BUILDING COMPLEX (CLUSTER)

Shulimova M.A.

The Astrakhan region – is the gate to the Caspian sea, business center of the south of the Russian Federation which is majorly oriented on the shipbuilding as on the core city-forming factor of industry. Presently the shipbuilding industry is facing

hard times. The reasons of a regress are similar for the shipbuilding-ship repair yards of the entire country. In order to overcome the crisis in this strategic industry it is necessary to undertake a package of measures both from the side of the company owners and from the side of the government. One of the prospective directions is a formation of the corporate entities upon participation of leasing companies as well as application of a factoring mechanism in the organisation of the leasing operations.

Keywords: Cluster; subholding, financial industrial group; leasing; factoring mechanism.

Кластерный подход к организации и управлению промышленным производством, пришедший на смену отраслевому принципу управления и планирования народным хозяйством в СССР, объединил в составе регионального судостроительно-судоремонтного комплекса (кластера) все промышленные предприятия этого направления под общим названием судостроительный кластер (промышленность) региона.

В базовом документе Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и дальнейшую перспективу [4], утвержденной приказом Минпромэнерго России 6 сентября 2007 года №154, дано определение судостроительной промышленности:

«Судостроительная промышленность Российской Федерации – совокупность зарегистрированных на территории страны в соответствии с законодательством Российской Федерации независимо от организационно-правовых форм и форм собственности судостроительных и судоремонтных предприятий, предприятий судового машиностроения и морского приборостроения, электромонтажных предприятий, научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций (далее предприятий и организаций), обеспечивающих создание (исследования, проектирование, строительство, техническое сопровождение, модернизацию, ремонт и утилизацию) кораблей, судов и плавсооружений, комплектующего оборудования для них, приборной

техники, радиоэлектронного вооружения и оружия для обеспечения ВМФ, морских частей ФСБ, транспортного морского и речного флотов, пассажирского флота, рыбопромыслового флота, вспомогательного флота, предприятий топливного комплекса, ведущих добычу углеводородного и другого сырья на морском шельфе, и других сфер морской деятельности Российской Федерации. Отрасль также является поставщиком техники военного и гражданского назначения на экспорт».

Применительно к Астраханскому региону, являющемуся приморским, пограничным в РФ, в состав судостроительного комплекса (кластера) входят четыре судостроительных предприятия (Морской судостроительный завод, Судостроительный завод «Лотос», Судостроительный завод им.К.Маркса, Судостроительный завод «Красный Баррикады»), занятые изготовлением морской техники для предприятий нефтегазового комплекса, ведущих разведку и добычу нефти и газа на Каспийском шельфе, шесть судостроительно-судоремонтных предприятий морского и речного транспорта (ССЗ им. III Интернационала, ССЗ им. Гужвина С.А., ССЗ завод им. Ленина, ССЗ 30-й годовщины Октябрьской революции, ССЗ им. Урицкого, Ахтубинской ССЗ), занятых постройкой и ремонтом транспортно-пассажирского судов морского и речного флота, пять предприятий (Судоверфь им. Кирова, Первомайский судоремонтный завод, Мумринский судоремонтный завод, Волго-Каспийский ССЗ, Зеленгинский ССЗ), обеспечивающих потребность во флоте рыбопромышленных предприятий региона и одно предприятие ВМФ, а также проектно-конструкторские организации флота, электромонтажные предприятия и др.

В настоящее время судостроительная отрасль региона переживает не лучшие времена. Если, в период, предшествующий переходу к рыночным отношениям, отрасль давала до 1/3 объема промышленного производства и в ней было занято до 30 тысяч человек, то в настоящее время совокупный вклад судостроительно-судоремонтной отрасли в экономику Астраханской области

составляет 8,7% промышленного производства, при занятой численности в 5-6 тыс.чел.

Причины экономического упадка являются общими для судостроительно-судоремонтных предприятий страны по мнению специалистов [3] могут быть сведены к следующему:

1. К выходу на мировой высококонкурентный рынок предприятия отрасли, оставшиеся без государственных заказов, оказались не подготовленными, поскольку их продукция проигрывала зарубежным аналогам по качеству, срокам изготовления, цене.

2. В последние 20 лет наблюдается изменение структуры спроса на морскую технику, ввиду истощения рыбных запасов мирового океана, освоение добычи нефти и газа морских шельфов и новых районов мирового океана. Потребовались суда водоизмещением 50 и 100 тысяч тонн, к выпуску которых отрасль технически не готова.

3. Сложившиеся условия спроса требуют модернизацию и техническое переоснащение предприятий. Вместе с тем, большинство имеющихся судостроительно-судоремонтных производств при наличии финансирования способны осваивать часть заказов отечественных судовладельцев. Однако, у судостроительно-судоремонтных предприятий нет денег на модернизацию, а у судовладельцев ограничены финансовые возможности размещать заказы на отечественных верфях.

В стране отсутствует финансово-организационная система, способная обеспечить потенциальных российских заказчиков возможностью размещать заказы на отечественных заводах и создать надежную и стабильную производственную связь между ними.

Вместе с тем, как показывает международный опыт, конкурентоспособность судостроительной отрасли определяется возможностью использования лизинговых схем [1,3].

Реальные преимущества лизинга перед альтернативными способами финансирования, строительства или покупки новых судов (собственные средства или банковский кредит) хорошо известны. Среди них можно отметить основные:

- от лизингополучателя не требуется единовременного отвлечения значительных оборотных средств, кроме выплаты в период строительства авансовых платежей в размере от 15 до 25% стоимости судна;

- возможность использования ускоренной амортизации судна со специальным коэффициентом к основной норме амортизации, достигающим 3-х, что позволяет практически во столько же раз снизить общую величину налога на имущество;

- возможность относить лизинговые платежи в полном объеме на себестоимость своих услуг, что обеспечивает значительную экономию налога на прибыль, поскольку платежи по погашению традиционного кредита покрываются за счет чистой прибыли [5].

К сожалению, за годы развития лизинга в России, в области судостроения практически не было полноценных лизинговых сделок для новых транспортных или других типов судов, когда лизинговая компания за счет привлеченных или собственных средств организовала бы строительство судна на определенном заводе по выбранному или заказанному судоходной компанией проекту.

До настоящего времени взаимоотношения российских судовладельцев и лизинговых компаний ограничиваются несколькими примерами фактического приобретения последними на судостроительных заводах освоенных в производстве и постоянно строящихся для рынка портовых буксиров и барж, или покупкой на вторичном рынке подержанных небольших транспортных и рыбопромысловых судов с последующей сдачей их в лизинг.

Эти отдельные, хотя и положительные, примеры, тем не менее, нельзя признать действующей системой. (В 2010г. удельный вес лизинговых сделок по судам в общей структуре рынка лизинговых услуг в России не превышал 2%).

Во многом это связано с тем, что сущность и преимущества лизинга, как инструмента инвестиционной деятельности, участниками рынка судовой техники понимаются и используются неоднозначно.

С одной стороны, потенциальные лизингополучатели – судоходные компании и другие пользователи судовой техники часто достаточно туманно представляют себе те выгоды, которые может дать им применение лизинговых схем строительства и эксплуатации судов, и пытаются получить финансирование через традиционные кредитные схемы, что, как показано выше, весьма проблематично для многих из них.

С другой стороны, большинство состоявшихся российских лизинговых компаний (как самостоятельных, так и компаний при банках) на основании опыта осуществления конкретных лизинговых сделок выработали примерно схожие подходы к технологии их осуществления, и еще не готовы принять на себя риски, связанные со строительством на российских заводах, с их непростыми проблемами, таких сложных инженерных объектов, какими являются суда, а также риски, связанные с их эксплуатацией, которая обеспечивает окупаемость судов не менее чем за 8-12 лет, а по речным судам даже более 12-ти.

Это требует от лизинговой компании быть способной профессионально оценивать все эти риски, знать, как от них защититься или предотвратить, а также иметь возможность привлекать необходимые финансовые ресурсы на такой длительный срок.

Очевидно, что для ряда компаний это пока затруднительно, а для подавляющего большинства – нереально.

Указ Президента Российской Федерации от 21 марта 2007 года о создании Объединенной судостроительной корпорации (ОСК), разработка под руководством Минпромэнерго России «Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2020 года» и Федеральной целевой программы «Развитие гражданской морской техники на 2009-2016 гг.», проведение

Минпромэнерго России конкурса лизинговых проектов в области гражданского судостроения, создают прочный организационно-правовой и финансовый фундамент для консолидации усилий и активных действий по восстановлению и наращиванию производственного и научно-технического потенциала отечественного судостроения.

К настоящему времени ОСК состоит из Северного, Дальне-Восточного и Западного субхолдингов, включающих в себя такие известные судостроительные предприятия как ОАО «Северная верфь», ОАО «Адмиралтейские верфи», ОАО «ПО «Севмаш», ОАО «ЦС «Звездочка». В октябре 2011 г. правительством было принято решение о включении в состав ОСК Балтийского судостроительного завода (г.Санкт-Петербург).

Предлагается использование различных схем финансирования, в т.ч. лизинговых с учетом государства, в качестве банков-лизингодателей дали согласие ОАО «Финансовая лизинговая компания» и ФГУП «Судоэкспорт».

Однако, судостроительно-судоремонтный комплекс Астраханского региона под действие вышеназванных документов не попадает, хотя бы потому что предприятия комплекса объединены только в ассоциацию, не имеющую официально оформленную организационно-правовую форму.

Более того, многочисленные попытки объединения судостроительных предприятий в холдинговую компанию (долгое время существовало производственное судостроительное объединение - АСПО) практического выхода не имели.

Концепцией развития судостроительной отрасли Астраханского региона на перспективу до 2020 г. [3] предполагается создание Каспийской судостроительной компании, объединяющей в себе все судостроительно-судоремонтные предприятия направления.

Эту идею, будучи в г.Астрахани, одобрил премьер-министр В.В.Путин. Однако, знакомство с Концепцией и предложенные финансово-экономические основы объединения, вряд ли это позволит сделать.

Предлагаемый автором статьи вариант объединения предприятий на основе специальной лизинговой схемы, более реалистичен. Это основано на следующем.

Выше уже было отмечено, что в числе главных причин нежелания лизинговых компаний, создаваемых даже с участием государства, кооперироваться с судостроительными предприятиями является высокий уровень риска, связанный с длительным сроком нахождения судов в эксплуатации (периодом амортизации).

Предложенная модель стратегического развития регионального судостроительно-судоремонтного комплекса (кластера), с использованием механизма факторинга в схемах лизинговых операций значительно облегчает задачи их практического решения.

Применение факторинга ускоряет получение платежей; снижает расходы по ведению бухгалтерского учета, обеспечивает своевременное поступление платежей поставщикам при временных финансовых затруднениях у покупателя [4].

Преимущества факторинга для продавца (поставщика) заключаются в следующем:

- используется индивидуальный подход при финансировании его текущей деятельности;
- осуществляются выплаты до 90% суммы поставки;
- финансирование ведется с первой поставки;
- не требуется залоговое обеспечение;
- улучшается финансовая отчетность;
- оплата всех затрат по услугам фактора (банка, компании) относится на себестоимость.

Для судовладельца (покупателя) основным преимуществом является возможность получения или увеличения отсрочки платежа.

Преимущества факторинга для всех участников сделки представлены на рисунке 1.



Рис.1. Преимущества факторинга для осуществления лизинговых операций

Факторинговые услуги оплачиваются по установленным в соглашении сторон ставкам, которые по своему экономическому содержанию являются процентом за кредит и комиссионными за посреднические операции.

Плата за факторинговые услуги отличается большой дифференциацией в различных регионах России [4].

Соглашение о факторинговом обслуживании заключается между лизингодателем и факторинговой компанией обычно на срок от одного года до четырех лет, и его действие может быть прекращено по следующим причинам:

- по взаимному согласию сторон;
- по желанию поставщика (с уведомлением компании за определенный в соглашении промежуток времени);

– по желанию компании (с уведомлением поставщика за определенный в соглашении промежуток времени);

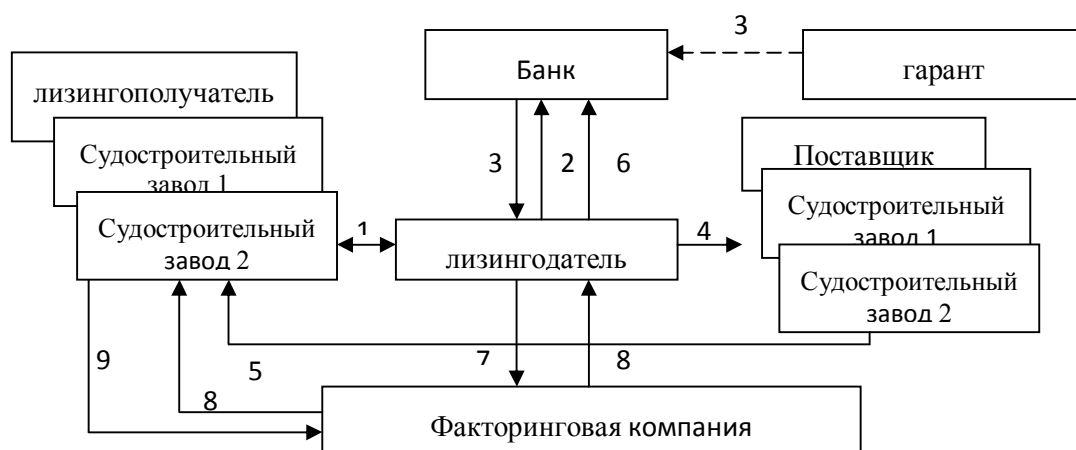
– из-за фактической или ожидаемой неплатежеспособности поставщика.

Факторинг позволяет поставщику сконцентрироваться на основной деятельности, ускорить оборот капитала, повышая в нём доли производительного капитала, тем самым увеличивая его доходность.

Факторинг уменьшает сумму баланса поставщика и улучшает его структуру, увеличивая показатель соотношения собственного и привлеченного капитала.

Важно отметить, что эти услуги позволяют поддерживать оптимальное соотношение собственного и заёмного капиталов, что обеспечивает устойчивое финансовое положение предприятия.

Схема организации лизинговой операции с использованием механизма факторинга приведена на рисунке 2.



1 – заключение договора между лизингодателем (судостроительно-судоремонтным предприятием) и лизингополучателем (судостроительно-судоремонтным предприятием)

2 – обращение в банк за кредитом

3 – предоставление банком кредита (при наличии гарантии)

4 – оплата оборудования лизингодателем поставщику

5 – поставка оборудования лизингополучателю от поставщика

6 – возврат кредита

7 - передача лизингодателем платежного требования факторинговой компании

8 – выплата по платежным документам и направление уведомления о передаче платежей с процентами

9 – оплата лизингополучателем факторинговой компании

Рис.2. Схема организации лизинга с использованием механизма факторинга

Осуществлению факторинговой сделки предшествует серьезная аналитическая работа. Если предприятие стало клиентом факторинговой компании, то оно направляет этой компании все счета-фактуры, выставленные на покупателей. По каждому документу клиент должен получить согласие на оплату (по аналогии с акцептом платежных требований). Факторинговая компания изучает все счета-фактуры, определяя при этом платежеспособность покупателей.

В договоре на осуществление факторинговой операции должен быть оговорен способ расчета предельной суммы и указаны обстоятельства, при наступлении которых факторинговый отдел обязан осуществлять платеж в пользу поставщика.

Преимущества факторинга по сравнению с другими кредитными инструментами:

- задолженность погашается не клиентом, а его дебиторами постепенно по мере оплаты ими поставленного товара, оказанных услуг, поэтому не возникает необходимости экстренной мобилизации денежных средств на расчетном счете в момент погашения финансирования;

- финансирование предоставляется на срок фактической отсрочки платежа и погашается в день оплаты дебитором поставленного товара, оказанной услуги, что помогает избежать уплаты «лишних» процентов за пользование денежными средствами;

- отсутствие залогов влечет отсутствие расходов на оценку, страховку и оформление залоговых документов;
- совокупный размер финансирования может расти по мере роста объемов продаж клиента, а не ограничивается залогом или оборотом по расчетному счету;
- затраты по оплате факторингового финансирования относятся на себестоимость полностью;
- факторинговое финансирование сопровождается управлением дебиторской задолженностью.

Факторинг — незаменимый финансовый инструмент для компаний, нацеленных на расширение продаж, стремящихся к освоению новых рынков, ведущих рентабельный и перспективный бизнес, бесспорными представителями которого являются предприятия судостроения и судоремонта.

Список литературы

1. Газман В.Д. Финансовый лизинг. Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 392с.
2. Концепция развития региональных отраслей экономики России / под ред. Вязового Ю.А. Астрахань, 2008.
3. Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и дальнейшую перспективу. Утв. приказом Минпромэнерго России 6 сентября 2007 года №154
4. Тактаров Г.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски – 2-е изд. перераб. и дополн. Москва, 2010. 256 с.
5. <http://www.setcorp.ru>

References

1. Gazman V. D. *Finansovy lising. Uchebnoe posobie* [Financial leasing. The education guidance], Moscow, 2003. pp. 392.
2. *The concept of development of regional industries of economy of Russia / under the editorship of Vjazovogo J.A.* Astrakhan, 2008.
3. Strategy of development of the ship-building industry for the period till 2020 and the further prospect. Add. The order of Minpromenergo of Russia on September, 6th, 2007 №154
4. Taktarov G. A, Grigoriev E.M. *Financovay sreda predprinimatelstva I predprinimatelskie riski* [Financial the environment of business and entrepreneurial risks] – 2 iss. the reslave. And add. - Moscow, 2010. p. 256.
5. <http://www.setcorp.ru>

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Шулимова Марина Александровна, ассистент кафедры «Экономика бизнеса и финансы»

Астраханский Государственный Технический Университет

ул. Татищева, 16, г. Астрахань, 414025, Россия

e-mail: post@astu.org

DATA ABOUT THE AUTHOR

Shulimova Marina Alexandrovna, assistant to chair «Economy of business and the finance»

Astrakhan State Technical University

16, Tatischeva street, Astrakhan, 414025, Russia

e-mail: post@astu.org

Рецензент:

Тактаров Г.А., д.э.н., проф.каф. «Экономика бизнеса и финансы» АГТУ